惯例手册 - 爱情体系

来源：http://www.pua1024.com/0/37/

前言

现在奉献给大家的是。被热切追捧，你会一直用到的“惯例手册”。其中收集的是我们认为最好的惯例， 这些一贯成功的惯例都是由各位约会指导产业方面的领导人们所编排出来的：包括谜男工作室、快速诱惑术、BadboyLifestyles 和BradP.Presents 和其他等等大师们。 这些是谜男工作室的辅导员们和其他把妹达人们环球教学时所使用的。

一个惯例任何一个语言或非语言材料，用于吸引女人,开始一个浪漫的爱情或性关系。各方面多种类型的惯例包含在本书之中。书中惯例运用范围广泛,并把各种惯例区分为根据他们想要完成的目标而使用的不

同类型,包括建立吸引力,创造舒适、创造的肉体关系,等等。

我们给你这本书的目的是让你来了解达人们所使用的惯例,来帮助你开发你自己的惯例。拥有一个好的惯例来作为自己把妹时的保留曲目，是玩好把妹游戏的关键。 这些好的惯例可以帮助我们复制出那些高手们的成功。他们帮助我们避开笨手笨脚的冷场,“脑中一片空白。”他们教我们女人喜欢谈论些什么。他们展示了各种不 同的魅力十足的人会自然做出的事情,帮助我们改善的社交技能来吸引美丽的女性。

不论她们在夜晚的酒吧,还是白天的大街上,或者其他任何地方。对使用惯例不要感到“奇怪”。不管是不是每个人都知道这些惯例，但无法否认的是每个人都在不经意的使用这些所谓的惯例。你讲任何的故

事只要不是例行公事那种对话，都可以称为一个惯例。我们是来帮助你制作和使用那些最好的材料。

这里我要郑重警告你:“游戏”不仅是惯例的堆砌。还有很多,很多细节需要注意:正确的表达方式、微调、有一个吸引人的身份、外形的完善、故事的真实性、有一个独特的和跟你人格一致的风格,以及更多。那些 把妹达人们,都已经吧所有这些领域中需要掌握的管理放入了他们大脑中的“惯例军械库”。这些细节都在以下这些书籍中有罗列,例如：LoveSystems系列丛书,还有MagicBullets（灵丹妙药）,但最重要的是要把游戏风格内化;创建自己的风格,以适合你所选择的惯例。你会注意到,不同的人有各种不同的风格在这本书里,由Badboy,BradP.,Tyler（看过《THEGAME》 应该都认识）所创造的。他们惯例包罗万象,他们用圆滑的、真诚的方法为各种各样的家伙,在真实世界中尝试过这些惯例。这要求你的惯例，陈述方式，衣着打扮都应该融入一个一致的整体。你所储备的惯例应该符合你的行为，并以支持你所选择的身份来进行表达。

突出的身份,表现出你最吸引人的一面。不管是你自己的惯例还是学习到的惯例。都不要害怕去尝试这些惯例。书中这些惯例都不是万能的。

调整和改变他们,从而得到你的自己的版本。对你的目标就是要想出完全属于你的新惯例。

所有的把妹达人们的独特的创造惯例的体系。你应该做同样的事情。

你将学会做这件事在这个部分内容在创建自己的管理(第8章)。

我们希望你喜欢这本书。

TheDon

and

Savoy

第一章 情感的发展模式介绍

下面文中对情感进化模型的大纲，与在谜男网站和《灵丹妙药》书中介绍的基本一致。

如果你很熟悉谜男的M3模型，你可以跳过或简要阅览这部分内容。如果你在理论方面还是个新手，这部分内容可以让你快速了解贯穿全书的各种概念和术语。

情感进化模型是在现实中确实存在的理论，它是各位理论大师经过长期，严谨的试验而得出的理论。这些宝贵的理论，给我们在理论技术方面为吸引漂亮女性指明了方向。

提供这些理论，让我们看起来像是女性研究室的怪博士。但其实这些理论只是我们之前外出巡视时常做得一些事情，这些理论知识让我们在每个把妹的夜晚更为成功。

女人和情感模式

一个总概性的法则，就是，我们发现绝大部分女性在对一位男性做出约会，sex等各种决定时，都是取决于女性的情感，绝非逻辑。

这就是为什么很多把妹达人，在想要女生做什么时一定要铭记“改变她的情绪，不是思想”了解这个法则，并不意味着了解把妹的快捷方式。

我们找到其中的各种关联都是很深刻的：女性情感电路的开关作用，对于各种女性普遍适用，不论年龄、文化背景、个人特性。

另外，由于不同的女性，都有各自独特的性格，产生出独特的价值…但是你需要开启的情感开关，和各个阶段的不同步骤，却惊人的相似。

综上所述，你如果想要跟一位女性发展一段性关系，就需要达到以下四个情感过程：

吸引力：感受到你的社会价值（《灵丹妙药》一书中对此有详细解释）等于或高于她的社会价值。她需要你的注意。

赋格：让她觉得她对你来说很特殊，她值得你的关注。

舒适感：在你身边感到舒适，感到两人之间的联系感。

诱惑（性吸引）：在你的调情和触碰下，不会感到怪异，和难堪。

想要与女性发生关系，大部分女性都需要通过这四个过程来决定。但也有例外。

影响情绪才是正确的方式

第二个主要的内在作用是,它非常容易产生非常直观的反应。例如,我们知道一些女性可以“在你的调情和触碰下，不会感到怪异，和难堪。”(诱惑)在她们感到“在你身边感到舒适，感到两人之间的联系

感。”(舒适感)。

大多数男性在遇到一个他们不认识，但却很感兴趣的女性时。为了寻求共同性，这些人会问:“你从哪里来?”和“你做什么工作?”或其他类似的问题。他们就是在努力营造舒适感。

为什么这行不通,因为女人一般不与她们不认识的男性建设舒适感,或者,如果他们执意营造舒适感,女性们往往会把这些人纳入可怕的“只是做朋友就好”（朋友区）我们不谈其他影响情感的因素,在《灵丹妙药》的第4-10章可以找到这些内容,《灵丹妙药》是一本具有开创性的关于指导男性约会学和诱惑艺术的指导性书籍。

为了避免遇到“说起来容易做起来难”的问题,《灵丹妙药》还提供了详细的解释如何循序渐进的运用战术，来让女性经历一个个不同的情感状态——而不用花招或灌装台词。

情感的发展模式完整版

这强大的四个步骤是十分的重要,但只有它们还是不够的。

你很少有机会,走到一个漂亮的女人面前,被给予足够的时间和精力去建立真正的吸引力,更不用说所有的四个关键的情绪过程了。同样,你与女性的交往在诱惑之后还并没有结束。

我们的经验使我们运用三个“实用”步骤与四个“情感过程”相结合。

把这些都结合在一起,我们可以获得全部情感的发展模式:

1。接近开场

2。过渡阶段

3。建立吸引力

4。赋格

5。建立舒适感

6。诱惑（性吸引）

7。感情关系模式

我们来简要看看，这三个新的阶段:

接近开场:

是一种与陌生女性开始一段对话从而吸引她注意的技巧。这是至关重要的一环。

特别漂亮的女性（高分女性）经常会遇到有人去跟她搭讪。举例来说，一个正常的、迷人的、外向的25岁女性，大概曾经被人搭讪超过5000次。这些女性很擅长于让搭讪他们的男性撞“钢板”除非你有一定得熟练技巧，否则很难成功。

过渡阶段:

解决了开场后继续话题的问题。很多男士可以去开场接近，但是接近话题一说完，他们就无话可说了。过渡阶段可以使一段交流从简单的开场达到制造吸引力并了解对方的状态。（但这时建立舒适感还太早）

感情关系

发展到一定阶段，女性开始准备成为你的女朋友。通过各种实践，和理论技术。我们会教你如何指引女性与你发展成你所希望成就的关系模式。

用你的技能能做成什么状况就看你的了。

更多关于这方面的咨询可以查阅www.magicbulletsbook.com

下面是一些名词解释：

接近：开启一段与女性或其所在团体的对话。AKA“开场白”

接近焦虑：在接近一位陌生女性时所面临的各种压力感

冷接近：接近一位陌生的女性（或团体），并开启一段对话——（不知道跟接近有什么区别？）

冷读：根据你对细节的观察描述一个陌生人的基本特点。最初所使

用的术士和占卜师,它通常包括技巧性的说服他人（也许读者想了解更多的关于这方面的书籍，可以查阅论坛中《冷读术》）

一致性：一致性的行为的身份。如果你的性格特征,则需要你用符合你的方式,符合人的性格特征。

假性失格：你所说的话或行为对目标女性没有表现出爱慕的兴趣。

信息嵌入：在交流的过程,把高价值信息嵌入到普通对话之中。

框架：在一背景下相互作用而的发生。如果一个女人触动你，你甩掉她的手说："那么着急动手动脚的干嘛",你的框架就是她正试图感受让身体与你在一起时的感觉。她的框架可能是完全不同的。而让自己的框架占统治地位通常是头等大事。

启动团体活力：让每个团体中的人参与互动，营造气氛。

肢体接触（KINO）：这一过程发生中产生一个相互的接触,我们使简单的对话,移向更亲密的方向。一般接触升级为玩耍,开始,然后逐渐变得更加浪漫,然后是调情,最终导致性关系。

第二章 开场白

打开组合：是用来和陌生的女人或者陌生的团里产生对话的一种行动。

开场白有很多种方法。最重要的是：记住。不要把所有的重心都放在开场白上（就是不用太在意开场白了），这不是多大的事情。当你没有了这些压力（指开场的压力，接近焦虑之类的），简单的引导对话的开场白应该的接近100%成功的。重要的是，当你成功地打开了组合几分钟以后，你所说的话，而不是开场白。这就是为什么我们专门有第三章：转折一些重要的开场的种类分别是：直接开场、间接开场，筛选式的开场、取笑型和幽默开场。对于这些类型的完整分类，可以在<MagicBullets>找到。我们这里的任务就是组织不同的、你可使用的开场惯例。（译者：有些惯例，比如隆胸……丁字裤……我就不翻译了。只翻译一些中国可以用到的。：）

IndirectOpener间接开场

间接开场是一种不会表现出对女性追求感的开场形式。间接开场是我们所提供的开场惯例中最为全能的一种，而且很容易说出口，不需要太多技巧，并且在任何场合都适用。同时，这种开场方式，不会因为你表现出追求欲而使对方和对方的组合感到尴尬，从而降低你的价值。

很多的问题都可以用作间接开场的材料，但选择一些特定的主题，会让你的后续更容易进行。比如说，情感关系、人际关系、八卦、流

行趋势、新时代哲学。因为以上的主题，女性都很感兴趣。相反的，像体育、金融等等都不是好的话题，有些女性也许会响应这些开场，但是无法进行后续。

其实征询意见的开场，完全不用在意对方的观点如何、怎么响应你。只要注意选择对你有利的回答，注意控制对话的主导权，不要让对方主导话题。

以下我们将给出一些例子，在你尝试过这些惯例后，你应该可以利用你自己生活中的资源创造出属于你自己的开场白，效果应该也不错。

喝醉酒的“我爱你”

嘿，你们认为喝醉了酒后说“我爱你”算数嘛？（她们回答）是这样的，我的朋友NICK昨天晚上喝的很醉了，他告诉他的女朋友说他哎她，然后今天早上他又反悔了，你们认为他真的是这样想的嘛？（她们回答）我是这么认为的，当你醉了的时候你说的事情是你想说但是又不敢说的，所以我告诉他女朋友说他可能是真的爱他，但是只是需要更多的时间冷静一下。

订婚的朋友

这个开场白有一点戏剧的因素而且很短，能快速刺激兴趣。

我的朋友将要和一个女的结婚了，这个女的我一点都受不了她，你怎么告诉他不要结婚呢？（她们回答）不是我不喜欢她。我倒是可以

和她单独相处。关键是我的朋友不能和

她相处！就像油和水，一直都在打来打去的。你们也许知道一些情侣夫妻也是这样的吧。（他们回答）就像你和我（微笑，对着你感兴趣的女人说）我们完全没可能和对方相处好，我已经能看出来的了……

（转到一个有关情感关系的过渡惯例）

短信分手

这是一个长一点的惯例而且特别的适当用来对付年轻点的女性发短信和别人分手，这样做有问题嘛？（她们会问你们一起多久了）大概只有三个月，没什么的，但是我刚从他现在的同居男友那收到一封邮件问我“”有没有和他女朋友SC，“我对这家伙的做法一点头绪都没有。

这里你有两个选择，取决于你面对的女人选择一（如果她看起来很有可能成为你的女朋友）：所以，很明显的我想要切断和她的联系但是我并不想要把事情闹得很大，她撒谎对我来

说没什么，我不在乎，所以一条短信看起来似乎是很好的解决办法。

选择二（如果她看起来更加有冒险主意）：这样看起来一点都不完美。通常在和别的女孩子有很正式的谈话之后，我才能和她们维持性关系到三个月。

偷看邮件邮件

女性在还不互相知道姓名的情况下通常会更开放一些，你说的内容可以稍微不寻常一点，从而你有更多的机会进行冷读和开玩笑等过渡阶段。

如果你觉得你男朋友劈腿，你回去偷偷看他邮件或者QQ嘛？（她们回答）

我的朋友觉得他的女朋友在劈腿，所以他在中国花了250块钱找了三个黑客来读他女朋友的电子邮件。QQ。我知道，这很过分。但是无论如何，他发现了她女朋友在劈腿。但是我的朋友需要告诉他女朋友他倾入了他的邮件QQ还是就直接和她分手呢？（他们回答）

如果他直接踢了女朋友这样别人看起来都会很奇怪的。他们在一起已经两年了。但是说出实话……那个女的会把情况给逆转过来的，即使那女的做错了。那女的太聪明了。（转向你的目标）

你也会那么做吧被预选的（这个惯例展示了预选价值，你朋友介绍给你女孩子，但是你的标准很高，很挑剔。）

嘿，如果你们对一个人没有兴趣，但是又不想伤害人家，你们会怎么说？

她们回复是这样的。我朋友和他的女朋友正在试着撮合我和另外一个女生。好吧，她是很可爱，但就不是我喜欢的类型。

我应该怎么对她说呢?

化妆

这个开场是在女性组合里最有用的，因为它快速引出有趣的取笑，尤其适合对于非常有吸引力的女人。

嘿，一个小问题，我和我朋友刚才一直在讨论这个，一个女孩子能观察出别的女孩子是否化妆了嘛? （他们回答）

这很有趣，因为我们今天和朋友一起喝酒的时候，所有的女孩子说“是的“，所有的男的说“不是”对这目标说（那你化妆了吗）（目标通常说“是的”）好的，我肯定你（不化妆）也算漂亮的。

如果目标回答“不是的”手伸出来，（轻轻打她一下），叫你骗我！

吧台开场这个开场在酒吧比较适用，当你在吧台等酒的时候可以使用。

嘿，如果一个男人和一个女人同时到达吧台，你们觉得谁会先得到服务? （他们回答……）

这样的，我的前女友是个酒吧的招待，她认为，除非那个男人很善于眼神的接触和交流，否则肯定是女性先得到服务。我打赌，如果是我们两个，我会比你先得到服务。

DirectOpeners直接开场

直接开场会表现出你很多的兴趣感。一个成功的直接开场不在于你的开场内容，而在于你开场时所传达的自信等质量。

你长的不错，应该来和我聊聊。

你们看起来还蛮酷的，你们对人友好吗?

（如果一个女的给你眼神接触了）嘿，别那样看着我，当心我爱上你。

如果你打算继续这样看着我，至少跟我聊几句吧。

（这个也是本人超级喜欢用的~~~~）

你很害羞嘛?

（她们回答）

因为我们已经在这里15分钟了，你还没过来跟我说hello呢。

对于时尚的建议（的开场）你的头发应该是XXX的比较好。（译者：也可以用做服装，配件上的建议+冷读。直接到Attraction的步骤。）

ScreeningOpeners筛选式的开场

除了呈现在我眼前的，你还有什么特点?

我刚从那边看到你，于是想知道你是个什么样的人。那么，现在告诉我，你的三个优点是什么。

比起你的相貌，你觉得自己还有什么需要进步的地方?

为什么我要过来认识你?

你是那个国籍的人? （我感觉是A3中B-H-R-R过程的内容，直接用来开场恐怕不当。）

幽默的开场（一些美式幽默，中国文化难以理解，故已省略。）幽默开场既不是直接形式的也不是间接性形式的，你不用假装对她不感兴趣。如果你是个幽默的人，你可以直接使用这种开场，如果不是建议你先看看第10章。

富婆开场

你们当中谁是富婆? 那么你可以包养我了，但是……我们还需要个会做饭的，你们谁做菜最好吃? 然后顺着这样，给每个人安排个工作。（译者：优点角色扮演的味道）

击掌开场

你看起来很酷，击掌。（译者：一定要自己先做动作引导。）然后对组合里的另一个女人说，你看起来也很酷，来击掌。这个时候，假

装和她击掌，但是当她和你击掌的时候，你把手移开了。

然后你说：我真是不敢相信还与人会被这样的击掌恶作剧套住。（如果你想用这些女人抵押，当你短暂的女僚机的话。就这样说）

我真是不敢相信还与人会被这样的击掌恶作剧套住。你觉得还有没有别人会上当了。她回复。

然后你指着新目标说“那个女孩子呢”这样，你去站在她旁边，我一会先过去和你击掌，然后我们一起看她会不会上当。

上个星期的SC……（译者：这个惯例好囧……不过有点意思，还是翻译出来，想泡欧美MM的可以用这个）

“我认识你！我们上星期是不是SC了？是的！就是你!居然又见到你了！太好了！”

下面的几种后续，自己选择了……

“我很抱歉我没打电话给你，我是在是太忙了”

“帮我和你的朋友打个招呼（say“hello”），并且告诉她，她在床上也很棒”（囧……3P）

“不是你？但是你看起来就和那个女孩子一样……我现在不记得她是什么样子了……不！就是你。我肯定！”

死去的好朋友

我最好的朋友死了……你们觉得……我还需要等多久，才可以追他的女朋友……

取笑式的开场

如果她有一个大点的钱包："上帝，你不会在里面藏了枪吧"

如果她们都很矮，"嘿，你们这些小家伙都成群结队的出来，以便互相保护吗"

译者：开场部分到此结束……还有些很淫荡、很湿的就不多说了……

第三章：过渡阶段从开场白到DHV的关键过渡。

第三章 过渡

这个阶段是介于开场和吸引力建立间的一个重要阶段。

一个有效的办法是注意到她的什么事情或者物品然后以这个作为话题。

大部分的转折，都是冷读来完成的，冷读不用介绍了吧。

例子

一个好的冷读的例子：先听取两个MM的回复（对你任何问题的回答），然后说，“看起来你是个好人，而你是个坏人。“Ah,soyou’rethegood oneandyou’rethebadone.”）”这样会立即使得两个MM同意，或者不同意。这样你就可以引导她们进入新的话题。

“看来你们好朋友的意见不合，你们打架的话谁会赢，我把钱都压在你身上了。”

还有握手以后真有趣，有力的握手，无力的握手，……我猜你的控制欲一定很强。

其实握手以后，可以引出N多种冷读。

猜测她们的职业

取得目标的信息的原则是去猜！而不是去问！一旦你去猜了，就很有可能使得目标透露出真是的信息，而且问你为什么那样认为。这样可以引导出冷读和更深层次的对话。

例子：看起来你是一个（选择一个职业）老师/律师。

(目标会问你为什么。这里有一些回答的例子)

老师——看起来你有拯救世界的决心。

律师——你的眼睛人像希腊人。

以上只是举例子。不要照搬！用你自己从目标身上观察到的东西来回答！

握手

你们知道吗，当一个男的和女的握手的时候，他能知道这个女的很多的事情。

例子

真有趣，有力的握手，无力的握手，……你的控制欲一定很强。

例子

你的无名指比你的食指长，说明你的身体系统里有很多的雄性激素，

你很有可能是一个过分自信，好斗，有侵略性的人。你追求自己想要得到的东西。

你的食指比你的无名指长，说明你的身体系统里有很多雌性激素，你会更女性化。也许做得一手好菜，会是一个好妈妈。

如果她的手指长度和她的性格不搭配，如果她看起来是坏女孩子，“嘿，其实你心里面是***的，放心啦，我帮你保密”

如果看起来是好女孩，但是无名指更长，“你有好女孩的激素，但是我看得出来，你内心是很渴望冒险的，人们一般不会认为你是那样的，对不对”

NLP的眼神转动

“真有趣，你是一个视觉性的人嘛？”（她回答）当你想事情的时候，那些事情在你的脑海里是不是像有照片和一点点小，短的电影。当你想事情的时候，你的眼珠会像上转动。这样的人比较有创造力。我也

是这样的。（她回答）神经语言系统心理学把人分成三种，视觉性，听觉型和触觉型。听觉型的人想事情的时候，眼珠会向两边看，比如律师或者会计。注重感觉，这样的人通常脾气不是太好，想事情的时候，他们的眼珠通常会向下看。不过这也和一个人的经历和后天

的成长有关系，按照作者的说法，许多男人没意识到，当早期和女人互动的时候，有些女人就已经被吸引了。所以，这里引入了一个早期微弱的筛选的东西。

就是说，转折(Transitioning)以后，可以直接微弱的筛选一下了。如果MM回答你的问题了。那OK。如果不回答，那么她没被吸引。你需要进入吸引(attraction)的步骤。

例子：

你是哪的人?

你的三个优点是什么?

你多高?

你多大?

这个惯例书上没有<MAGICBULLETS>说的全。

第四章 吸引力建立

这个阶段会让人很兴奋，因为这个阶段我们会让她在心里想：我被他迷住了！

本章包括各种吸引力惯例，和KINO惯例。以后奉上

对于回答女人的问题：比较好的、一般性的回答是“你猜”假答案

MM：你在哪工作？/你是做什么的？

我：我在麦当劳扫地/我是个手部模特/我喝很多酒来报答社会/我喜欢赌博/我天天睡觉/

MM：你多大了？

我：15岁，我的假身份证太逼真了/65岁了，经常有老年人折扣的/为什么你喜欢老男人

MM：你是哪的人

我：我妈妈说我来自天堂/麦当劳，我刚下班/还有可以告诉她你家的住址，然后说“我还不怎么认识你呢你不是现在就想和我回家吧“

MM：你有女朋友吗？

我：没有。我正在寻找我的灵魂伴侣。或者：没，我没有一个女朋友。我有八个。

MM回复

我：这样很酷。她们都彼此认识对方的。我爱她们每一个。我在考虑加上第九个。也许你会有兴趣成为我的第九个的。

MM回复

我：好的。我理解。我现在让你做四姨太。等你表现好了，会给你升级的。这样不错吧。

第五章 赋格

女人总会被这个或者那个男人所吸引，但是她们没有时间，也没有必要去了解每个吸引她的男人。没错，你的开场很完美，你富于魅力，吸引了她，甚至很快就要到了她的电话号码，但是当你打电话给她的时候，问题出现了。这里男人和女人有着不同的想法，男人会想："她给了我电话号码，是的，她一定对我很感兴趣。"而女人的想法是："他的确很有吸引力，但是为什么我要再见到他呢？他给我打电话，而实际上他对我一点都不了解，所以他要么是没女人要么是只想和我上床而已，我并不想要和他这样的花花公子交往，我不会再给他打电话了。"（各位搭讪后要到电话号码的同学是否经常有这样的经历？）

这就是为什么赋格（Quanification）很重要。要让她愿意见到你，让她对你投入真感情建立舒适感乃至上床，你就得在这个阶段要取得她的信任，让她知道你之所以选择了她是因为她的某些独特之处而非仅仅是因为她性感或者长的可爱。

而且这些会显示出你是一个有标准的人，更加的提高你的价值，并把谈话引入到你的框架中来。

然而很矛盾的事情是，越漂亮的美女往往越少会去展示她自己的独特个性，因为往往还不需要她展示自己这些独特价值的时候，男人们已经对她的漂亮趋之若鹜了。所以要得到美女的芳心的话，你必须展示出与其他男人不同的一面，你必须有自己的对女人的标准和经验，而不仅仅是因为她漂亮所以你就想得到她。

这就是我们为什么要寻找除去美貌性感之外的非身体相貌特点的原因去吸引她。

你可以通过交谈，通过我们自己设定的限定问题让她解答，去发现她们身上的独特之处。当她开始告诉你一些关于她自己的事情的时候，你应该给予她肯定并且开始我们的赋格。

一旦你开始使用限定问题，要记得刚开始的限定问题应该是小的，不易察觉的。比如你可以问她，你聪明吗？你有冒险精神吗？你朋友很多么？这些问题往往会让她们下意识的给出肯定地回答。

中等程度的限定问题就需要她想一想才能回答了，这个问题是测试她IOI的良好指标。如果你对这个女人的吸引力还不够，她就不会去回答你的这些中等限定问题，如果发生这种情况，很简单，继续回到吸引阶段，你还需要再做更多地吸引工作，然后过几分钟后再进行这个限定测试。比如，如果你问她，你是什么国籍的？她可能会说“我是个杂种（MUTT）”显示出她对这个问题的兴趣缺缺。

高级限定问题很明显的显示你正在筛选她，说明你需要她来取得你的信任，并希望她能够达到你的标准，当然，我们不可以说得太直接太明显。如果女人被你吸引，她会很轻易的通过你的小限定，中级限定，所以她也会很容易地通过的你的高级限定问题。如果她没有被吸引或者你没有吸引到她，那么她就不会理睬这些问题。

当她通过了你的限定问题时，你这时候不应该在打压或者否定，你要做的是显示你的真诚，你对她的兴趣和给出你的赞美。比如，你可

以说：天哪，你是个四川妹子，我喜欢四川女孩，我的前女友就是个四川的女孩，我还和她一起去过她的家乡见过她所有的家人，那里真的是个美丽的地方，我喜欢四川的山水和四川人。

你的赞美，就好像限定问题一样，不应该涉及到她的相貌或者身材。你的赞美越深入越特别，女人就越会感觉到她们真正的引发了你的兴趣，随之的结果，就会觉得你是一个值得她感情投资的男人。要让女人了解你是多么喜欢她们身上的独特个性，而非她们的容貌。

有时候这种赞美会引起尴尬的感觉，甚至突然冷场。所以我们在进行这种限定问题的时候最好是在一段谈话中穿插地进行，而不要一个接一个发问。有时候你也可以通过幽默来释放这种赞美之后的紧张感，比如揶揄她一下，对她诙谐地眨眨眼睛（谜男方法说你可以说，原来你是个菜鸟DORK阿，不推荐，不适合中国国情—_—！）。

重复以上所说的程序，一直到她通过了高级限定，这时候我们才可以从赋格阶段过渡到舒适感阶段。赋格阶段你不应该太着急，我们应该放慢速度，并且不要让限定问题出现的太频繁，但是你必须要给出你喜欢她的理由，就好像你想要约会一个女人或者结婚十周年的时候，你总得给出一个你喜欢她或者娶她的理由。实际上，在我们认识这个女人的前十分钟，这个理由也同样的重要。在SINN,LOVESYSTEMSINSTRUCTOR中有很多这样的限定问题，你们可以去学习，以下的同样也是非常好的限定问题。（我想你们想的问题绝对比老外的好）

初级限定问题

那么，你是谁?

你做过什么有趣的事情么?

你最喜欢的颜色是什么?

你在这里很自在么?

中等限定问题

如果你可以去这个世界上的任何地方，你想去哪里?

你小时候的理想是什么?

你是哪国人?

如果你可以做任何事情而不用害怕失败，你会去做什么事情?

你有冒险精神么?

你会下厨么?

你喜欢动物么?

你最喜欢的书是什么书?

你是不是在高中的时候很胖阿(你不是在高中的时候是个丑小鸭)?

因为在高中的时候，只有胖女孩才有时间去发展她自己的个性和流行品位，而漂亮的女孩子应付那些追他的男生就够烦了，我想你当时一定是个胖女孩，因为你身上有那种鲜明的个性，很完美。（强烈推荐的好限定问题）

高级限定问题

给我三个想要认识你的理由?

你的朋友们对你的评价是什么?

好的，现在可以教给我一些有趣的事情了（在进行完KILLERROUTINES之后进行效果更佳）

如果让你挑选一件东西让你的生活更有价值，你会选择什么东西?

除了让我看到你的眼睛之外，你还有什么其他更深入的东西?

如果每个人都长得一样话，什么能让我能认出你来?

你是谁? （应该是从哲学意义上的说法了）

陈述她对你的吸引和你的兴趣你应该对她进行奖励，当她完成了一个高级限定问题或者对于你的中级限定问题给出了一个完美的答案，你的奖励就是你的兴趣和赞美。你可以在后面的谈话中不断的提及，来强调她对你的吸引。

奖励在约会中常常会被忽略，很多人吸引到了女人，但是却没有在正确的时间告诉她你为何喜欢她。这是个很重要的事情，特别是在你们相互真正喜欢的时候。

在一开始就做这个事情，是个错误，没有吸引，限定问题只会被女人打枪，但是一但女人被你吸引了（按照谜男说法，起码给出三个IOI），你就应该开始过渡这个阶段了（这个阶段也是下病毒的好时机）。你应该去用除了她相貌之外的东西去肯定她，这是非常重要的。

以下是一些用于奖励女人陈述当我们遇见的时候，我只是把你当成另一个加利弗里亚的金发女郎，现在我认识你了，和你在一起我觉得很紧张，因为你是那么的独特，与众不同。

我不能相信，你相信么，我们居然是在酒吧认识的你知道么，你让我感觉太酷了，我对你非常非常的好奇你是我曾经遇见过的人当中最有趣的你真聪明，和你相处让人觉得非常非常得愉快。

我相信你们会找到更多更好的对女人的赞美和奖励，而不仅仅是夸奖她们的容貌。

第六章 舒适感

真心话-大冒险

告诉我一个你的秘密然后交换如果你可以改变自己的任何一样东西或者特性你希望是什么你最敏感的地方是哪最喜欢在哪做爱还有一些心里测试在“话术惯例”版块可以找到N多不多说了我翻译没有的东西

缺乏睡眠

你有没有过因为太兴奋而无法睡着的经历？（她回答）

挺好玩的。因为昨天晚上我非常努力地试着睡着，但是就是太兴奋了，怎么都睡不着。通常这样的情况会发生在，比如第二天有很大的活动等，但是这次我猜是因为有些事情太让我高兴、激动了。就好像我是整个世界的主宰着一样，所有的东西都围着我转。结果出现了一个使得我进退两难的局面，我很享受那种兴奋地感觉，所以不能睡觉。

但是我又困了，同时又想保持那种感觉。所以我在午夜的时候起床玩了好久的吉他，然后居然找到了点灵感写出了一些歌词。这样的经历太棒了，不是吗?

心灵的……融化？？

（译者：国内和国外人的生活方式不同，我改了一点，愿惯例的意

不变）

上周我去我奶奶家探望她，我的姑妈和外婆住在一起，照顾她。当我们在聊天的时候，我注意到我奶奶总是在盯着我的牛仔裤看。当时我没太在意，然后等我姑妈去忙着做别的事情了，只剩下我和奶奶的时候，我仍然在说话。但是，外婆突然靠近我，很诡异地说“孩子，你的牛仔裤太奇怪了，破了、掉色了就别穿了。再买新的吧。要不奶奶带你去买点好的牛仔裤吧，奶奶会给你买好多好的牛仔裤。”

还有个小时候父母离婚的……太假……跳过。

Kiss的惯例

不要想那样看着我“不要像那样看着我，否则我就要亲你了。”

（MM通常回答，“哪样”）

（然后你把头扭开，装作发现什么别的东西，把视线转移到那个东西上，看一会，再看回来，对这MM）

（MM也会和你做相同的事情。）

然后你说“我警告过你的”就kiss了。

嗅觉

你可能还不知道我有个特长。我的嗅觉非常特别。当我和一个女孩

子聊天10分钟（根据现实你和女孩子聊了多久来决定几分钟）以后，我可以通过闻一个女孩子的气味。来决定，我们是否能继续处的下去。

过来。“手指勾她过来”她要是过来，就闻她。然后戏谑的说“啊，对我来说，和你做的这么近，不亲你，是不可能的”如果不过来，放弃这个惯例。

爱斯基摩吻……不适合国情嘘。

打断她的说话，“嘘……”

第七章 摧毁最后一刻的抵抗

“你绑架了我的大脑……”

你的目标可能感觉配不上你。她可能认为如果她太轻易就范，你会在事后甩掉她。所以在A3阶段让她觉得付出有得到收获、赢得你的感情是很重要的。如果没有这些要件，女人会在做爱之前退缩，说“为什么是我？你喜欢我哪一点？”或“我们根本还不熟……”如果你说“宝贝，我无法停止想你”能够预防她LMR发作，但必须在几小时前的C2阶段就说出来。如果到了上床才说，会很像为了哄她屈服而说谎。要在三个舒适感阶段不断向她表示你的大脑被绑架了，你情不自禁一直想她，感觉越来越强烈。不要吓到她或跟踪她，只要告诉她你不由自主地一直想到她，让你有点担忧。

“我们应该停下来……”

LMR的主要技巧是象征性抵抗（TokenResistance），通常是口头上反对，但肢体上却持续升高。她可能说：“亲爱的，我们应该放慢一点。”这有什么目的？

理想的情境是性爱张力持续加强，在某个时点全面失控（所以不用负责任）。她情不自禁，只能被狼吞虎咽地征服。这不是她的错。某种超越她控制的力量完全凌驾了她：大自然的力量。必须有象征性抵抗才能让它合理化。如果你不抵抗，她就会抵抗。

请注意，如果她做出象征性抵抗，最佳对策就是同意甚至附和她。

若你不同意，只会给她更多抵抗的理由罢了。别因为不同意而造成更多摩擦。

如果你在脱她衣服时她说：“我们应该停下来……”你只需口头同意她，然后继续动作。“我知道，宝贝……”边回答边继续脱她衣服，“我们应该停下来。”

第八章 制造属于自己的惯例

正如本书开篇所述，这里所提供的惯例不应该在实际操作时机械的复制，而更应该作为构成属于你自己的惯例军械库的范例。

内化这些惯例所表现出来的潜在风格，并构建自己的风格，来改进，自然而然的开发出属于自己的惯例。最好的初学者们都要可以活用这些练习用的惯例。

正如我们本书之前提供给大家惯例的方式一样，在本章中我们也会按照情感发展模式的不同阶段，给出制造适合不同阶段惯例的方法。

开场

其实不管你说些什么都可以开启一段对话。更重要的是，你的陈述方式，及你如何在开场白后继续对话。理想状态下，你的开场的初始状态就得能表现出，你会让你面前的女性在这个夜晚过的充满价值。同样包括她的朋友们，一般情况下，女性不会单独显身社交场合）同时，可以表现出你与其他的挫男的不同。

即使是在白天，在大街上，她一人独行要前往某地。也要把握运用相同的原则。

在本书中挑选出一个最符合你个人风格的开场惯例，看看你会如何陈述。

征求意见开场白通常很易于陈述，如果你对这方面有疑问，我们会在下面一步一步教你如何制造属于自己的开场。一个基本的征求意见开场白有以下不同部分组成：

1:上钩——询问一个简短的，有关女性的友善的问题。

例如：“嗨，几位如果你觉得你的男友出轨，你会去检查他的E-MAIL么？”

2：取笑他们的回答——完全不要在意她们的回答，就她的回答开玩笑，并进行快速冷读。一些有趣的和独特的评论

例如：“纯个人意见千万别跟这女孩约会。”

3：假性时间限制——表现出你并不是在追求她，要一直粘着她，表现出你还要去其他地方。

例如：“我只能在这待一会，我还要去找我朋友，但是”

4.故事——讲述一个关于你问题起因的故事，让开场的内容更为可信，同时给对象提供更多有关问题的信息。以便延伸对话。

例如：“我的朋友Chris认为他的女朋友有出轨”

开场白主题

可以这么说在我们接近一位女性或全女性组合时，一定要选择女性

最感兴趣的话题。

其中最好的三个是：

·情感关系问题——任何询问你或你的朋友应该做些什么来维持一段感情关系。你的角度应该是想听一下女性对这个问题的观点。

例如："如果你觉得你的男友出轨，你会去检查他的E-MAIL么？"

·社交力学——非情感关系问题和性别差异问题也女性很感兴趣的。

例如："你说，一个男的和一个女的同时进入酒吧，谁会先被服务生招待？"（这类问题较适合混合组合）

·流行文化——绝大多数女性都认为自己在流行文化方面有独到的见解。但问这类问题之前先找到一个发问的理由。

例如："你们几个对ParisHilton怎么看？"这是过于笼统，且无趣的问题。

你发问的对象很容易看出来你还有其他的目的下面对比的看一下SinnandTheDon（本书作者）在澳大利亚一行过程中的一个例子："我最近连着听VanillaIce，Ice-IceBaby五个晚上了。

你觉得他们对你们来说算是个英雄，还是像我们美国人一样就是看个热闹？"

这个开场是很有效的，因为其中内容可以提高对方的兴趣程度。

利用你的想象，和你生活中发生的一切，你会找到很多可以用来制作开场的材料。

很多人着重于学习搭讪开场方面的只是，因为他们还有很多的接近焦虑难以解决。当在现实中开口说出开场白，是整个把妹过程中最简单的一步。

过度阶段

在《灵丹妙药》一书中给出的5种不同的过度手法中，“通过观察过渡”是最常用的。这种过渡方式，很大程度上要基于你对冷读术的运用。为了帮助你建立自己的观察过渡手段，我们查找保护一个很经典的冷读术实验：弗拉实验

弗拉实验

弗拉实验（又称巴纳姆效应）

是一种现象，人们会对于他们认为是为自己度身订造的一些人格描述给予高度准确的评价，而这些描述往往十分模糊及普遍，以致能够放诸四海皆准适用于很多人身上。巴纳姆效应能够对于为何不少伪科学如占星学、占卜或人格测试等被普遍接受提供一个不十分完全的解释。

弗拉实验过程

心理学家BertramR.Forer（巴纳姆）于1948年对学生进行一项人格测验，并根据测验结果分析。试后学生对测验结果与本身特质的契合度评分，（0分最低，5分最高），平均4.26。事实上，所有学生得到的“个人分析”都是相同的：

“你企求受到他人喜爱却对自己吹毛求疵。虽然人格有些缺陷，大体而言你都有办法弥补。你拥有可观的未开发潜能尚未就你的长处发挥。看似强硬、严格自律的外在掩盖着不安与忧虑的内心。许多时候，你严重的质疑自己是否做了对的事情或正确的决定。你喜欢一定程度的变动并在受限时感到不满。你为自己是独立思想家自豪并且不会接受没有充分证据的言论。但你认为对他人过度坦率是不明智的。有些时候你外向、亲和、充满社会性，有些时候你却内向、谨慎而沉默。你的一些抱负是不切实际的。”

学习以上章节的内同，理解每句话的内涵都是一个开启冷读的触发点。

这些内容也可以用于舒适感建立阶段。

吸引力建立

吸引力建立过程的重点是要抓住一个团体的注意力，并在很短的时间内展现出你是一个很酷，很有趣的人。同时也不能将你的意图过分的表现。

吸引力建立过程中的惯例，一般都很简短，可以在短时间内让女性

产生兴趣或对女性心理感觉产生影响。如果你在与陌生人交流时，越晚让对方产生兴趣，那这个过程会变得越来越难。

一些可靠的吸引力建立惯例的源泉包括：

·幽默感

·心理学和互动游戏

·开玩笑

·讲故事

幽默感

有很多关于“如何让自己变得有趣”的书籍。

但绝大部分都是没什么用处的，在本书第十章中我们将会罗列一些谜男方法培训班中学员们在这个环节发现的一些有用的观点。有兴趣的读者可以查看www.LoveSystems.com/cd3

把你生活中无意间创造的或听到的有趣的对话，或事情记录下来，可以用在你与其他女性交流的过程中。同时要注意这些数据的结果，并对这些数据进行适当的调整。可以经常使用那些效果非常好的。

经过一些，失败的经历，不当的使用时机，你会建立起自己最佳的幽默惯例库。同时你也会发现那种风格的幽默类型最适合你；冷笑话

还是夸张法，自大发还是自嘲法，等等。幽默感的培养没有固定的模式，你需要注意周围其他幽默的人的行为举止，并学习他们在对话过程中合理并礼貌的运用幽默手段。

心理学和互动游戏

吸引力建立同样基于心理学和互动游戏部分，在本书第三章给出不少互动游戏的例子。多读书，并广泛吸收可以制作成为管理的好资源。把这些内化进一些测试，和你对对方的快速冷读中。只要她们感兴趣，完全无所谓测试或冷读的成功率是不是100%（确实如此）没人会指望在酒吧等社交场合得到一些有关心理学的专业答复。

开玩笑（打压）

跟她们开玩笑可以产生吸引力，因为这个过程中你不仅没有展现出追求欲，同时你还让对反被你所吸引。但开玩笑一定不要过界，把她安插进你讲的笑话中开她的玩笑，比你直接说出来让她感觉很不舒服要好很多。

你可以就一下内容来跟她开玩笑：

处世道德

肢体语言

词汇的应用

衣着打扮

年龄(如果她年轻的话)

缺乏与你的共通性

决定武断

她还没有完成的事情

等等。

这些可以用来开玩笑的内容是无限的，需要你去挖掘。以本书第四章的相关内容作为你在这方面的指导。

讲故事

实践证明，一个好的吸引力建立惯例都是很简短，有趣的，并可以让对方产生兴趣，同时还会触发女性情感电路中的开关。这些特点同样要运用到你在这个阶段讲故事的过程中。

本书第九章，还有《灵丹妙药》一书中都给出了很详细的相关理论指导。

舒适感建立

在这个阶段要与女性间建立的关键性情绪包括：

联系感

信任感

亲密感

联系感

在建立舒适感这个阶段，初期你应该着重于联系感的建立，让双方增进了解。目的就是加深彼此之间的了解程度，分享自己生活中的重要的细节。但不要把这个过程搞成“面试”第五章中给出的：真心话大冒险游戏，就是一个很好的方式。但在这个过程中一定要让她在与你的互动中感觉舒适。比如，你可以讲一个故事表现你自己，同时让她也这么做。在这个过程中去寻找两人之间的共性。这会帮助你建立联系感。

一些这个阶段的惯例：

真心话大冒险

分享你的信仰和生活态度

深层冷读

在讲故事的过程中寻找两者间共性

信任感

建立信任感，让你们两者之间产生独特的联系感。让你们两个都觉得很合拍。让她在一定程度上获得你的注意力，这会帮助你让她更信任你，而不像其他人只是想着SC。本书的第六章给出了很多好例子。

一些这个阶段的惯例：

罗列自己的兴趣

包括DHV的惯例和故事

亲密感

舒适感建立过程的最终一步，你要让她感到舒适的让亲密感逐步升级，直到sex。第五章中的各种身体接触惯例和接吻惯例会很有指导价值。如果你还不能让这个过程自然的发生，你的亲密惯例应该将更多性元素加入其中，但不能让对方感到很不适，或超越了你之前建立的联系感和信任感影响范围。

性吸引（诱惑）

正如第七章所述，性吸引阶段并不能成功的归纳为一些惯例。成功的性吸引阶段是基于对女性心理学的理解。女性逻辑上面临着要跟一个新的对象发生性关系的问题。除非你开启了女性情感电路中足够多的开关，否则无法关闭女性在逻辑层面上的开关。如果你无法做到这一点，那个女性也不会享受与你sex。

具体的模式在《灵丹妙药》的第十章中有详细指导。

在没有经过实践练习的使用诱惑惯例，其实是很危险的。在你接近阶段如果惯例陈述像是念台词，你一般都会被原谅。但如果在这个阶段犯了这个错误，你跟这个女性的关系就直接OVER了。

最后一点：

各种各样的惯例都需要你在理解这个管理的基础上，同时明确与你想要达到的目的是否吻合为基础。掌握运用这些惯例的合适时间。

让你放开了去自由发挥，对她说说的东西来对她进行赋格，而不只是用灌装材料。在进行角色扮演时，要注意你的个人特点，和环境问题。想到什么就说什么，看看会有什么反应。学习本书中的惯例来改善你的陈述内容。起初你可能会在实践中犯一些错误。但你必须在实践中进行。

你一定要尝试建立属于你自己的惯例。除此之外别无他法。我们希望本书不仅仅将你带入门。